



Echanges d'informations : évaluation des effets anticoncurrentiels

Revue Lamy de la Concurrence, Vol. 6, pp. 20-24, 2006

Florent Venayre *

Les deux décisions rendues par le Conseil de la concurrence et condamnant des échanges d'informations dans le secteur de l'hôtellerie de luxe¹ et sur le marché de la téléphonie mobile² ont fait l'objet de nombreux commentaires dans la presse – et plus généralement dans l'ensemble des médias – à la fois du fait de leur proximité temporelle et de l'ampleur des amendes prononcées, mais elles ont également été rapprochées sur le fond. Le Conseil de la concurrence, lui-même, avait en quelque sorte induit ces commentaires croisés en se référant dans l'affaire des mobiles à celle des palaces (point 151).

Cependant, et bien qu'elles concernent chacune des échanges d'informations, ces deux affaires sont très différentes sur de nombreux aspects, et notamment sur les conséquences que les comportements des entreprises ont eu sur le marché et les consommateurs. A ce titre, si les pratiques mises en œuvre dans le secteur de la téléphonie mobile apparaissent effectivement d'une gravité toute particulière, et justifient en cela l'exemple que semble avoir voulu faire le

* Maître de conférences en Sciences Economiques, LAMETA, Université de Montpellier I, venayre@lameta.univ-montpl.fr.

¹ Décision du Conseil de la concurrence n° 05-D-64 du 25 novembre 2005, relative à des pratiques mises en œuvre sur le marché des palaces parisiens.

² Décision du Conseil de la concurrence n°05-D-65 du 30 novembre 2005, relative à des pratiques constatées dans le secteur de la téléphonie mobile.

Conseil, nous verrons en revanche que la suite donnée à l'affaire des palaces peut laisser plus dubitatif.

Les effets des échanges d'informations sur les mécanismes de marché sont complexes, comme le montrent les deux champs d'investigation théorique des échanges d'informations qui seront brièvement rappelés. Compte tenu de cette complexité, il est indispensable d'évaluer si l'échange d'informations existe ou non indépendamment d'une entente anticoncurrentielle (1). Les conséquences de ce lien potentiel avec une entente sont en effet importantes sur la façon dont la théorie économique appréhende les échanges d'informations incriminés (2). Le pouvoir anticoncurrentiel des échanges d'informations n'est évidemment pas le même selon qu'une entente connexe existe ou pas. En particulier, dans les cas où l'échange d'informations ne constitue pas le support d'un mécanisme anticoncurrentiel, et nous verrons que c'est le cas dans l'affaire des palaces parisiens, il devient plus essentiel d'évaluer l'impact de cette transmission de données sur le bien-être (3).

1. Les échanges d'informations sont-ils le support d'un mécanisme anticoncurrentiel ?

On le sait, l'analyse économique des échanges d'informations est scindée en deux littératures différentes : la littérature sur la collusion dynamique, qui montre sous quelles conditions les échanges d'informations peuvent permettre de faire émerger des résultats collusoires ; et la littérature statique sur les échanges d'informations, qui indique que ces derniers peuvent résulter de comportements non coopératifs des oligopoleurs – entendus au sens de la théorie des jeux non coopératifs³. La prise en compte conjointe de l'ensemble de ces travaux théoriques conduit à appréhender avec circonspection les accords d'échanges d'informations. Compte tenu de leur potentiel anticoncurrentiel, il est légitime pour les autorités de vouloir obtenir des renseignements complémentaires sur le fonctionnement d'un marché lorsque des échanges d'informations sont avérés. Si l'existence d'une entente est découverte, les échanges d'informations peuvent permettre, selon la nature des données échangées, un renforcement de cette entente et en tant que tels, constituent alors une partie de l'entente en question. En revanche, lorsqu'il n'existe pas d'entente annexe à l'échange

³ Pour une analyse plus détaillée, voir : Venayre F. (2005), « Les apports de la théorie économique à l'étude des accords d'échanges d'informations », *Revue Lamy de la Concurrence : Droit, Economie, Régulation*, Vol. 2, pp. 122-125.

d'information, ces derniers ne devraient faire l'objet d'une interdiction que dans la mesure où ils causent des dommages réels aux consommateurs et à l'économie.

C'est au regard de ces résultats de la théorie économique que l'on se propose ici d'analyser les deux décisions récentes du Conseil. Si des échanges d'informations sont explicitement condamnés dans les deux décisions, ces échanges d'informations ne doivent pourtant pas être analysés de la même façon au regard de la théorie économique. Dans l'affaire des téléphones mobiles, les échanges d'informations sont en effet liés à une entente anticoncurrentielle sur les parts de marché. En revanche, aucune entente n'est mise en évidence dans le cas des palaces parisiens.

Dans cette dernière affaire, le soupçon des autorités portait initialement sur une entente de prix entre les six palaces parisiens. Particulièrement, les hôteliers avaient élaboré des offres promotionnelles communes, dont la décision du Conseil discute la nature et les effets.

En dépit de l'existence de ces offres communes, les palaces conservaient non seulement le choix d'y souscrire, mais également le choix du type de chambre à proposer. Ainsi, même lorsque les prix pratiqués étaient identiques à l'occasion de ces offres communes, les catégories de chambre restaient différentes (point 88). En outre, si l'on regarde plus globalement les systèmes de tarification des différents palaces, il ressort d'après le Conseil que « *l'enquête administrative n'a pas révélé de similitude anormale des tarifs entre eux* » (point 37). Comme, par ailleurs, « *une offre promotionnelle commune, de nature temporaire, n'est [...] pas illicite* » (point 282), le Conseil relève *in fine* que les offres promotionnelles communes n'ont ni objet (point 287), ni effet (point 288) anticoncurrentiels.

L'échange d'informations mis en cause dans l'affaire des palaces est donc clairement indépendant d'une entente anticoncurrentielle. Ce n'est en revanche pas le cas de celui découvert entre les opérateurs de téléphones portables.

Dans l'affaire de la téléphonie mobile, il est en effet reproché « *un accord entre les trois opérateurs, portant sur une stabilisation, au cours des années 2000 à 2002, de leurs parts de marché autour d'objectifs définis en commun* » (point 27). C'est donc bien d'une entente dont il s'agit, toute la difficulté étant pour le Conseil d'en faire la preuve. Conformément aux standards des droits français et communautaire, c'est l'existence d'un « *faisceau d'indices graves, précis et concordants* », qui permet de démontrer la réalité de l'entente. Différents éléments ont été mis à jour par l'enquête et constituent la preuve de l'existence d'une entente entre les trois opérateurs.

En premier lieu, un certain nombre de documents internes font état de l'existence d'une entente, en termes suffisamment explicites. Il est ainsi fait référence à un « *Yalta des parts de marché* » (point 54) ou à une « *politique de pacification du marché* » (point 60). L'observation des résultats du marché montre d'ailleurs que cette politique a produit les effets escomptés. Jusqu'en 2000, la concurrence est en effet forte et le secteur faiblement rentable (point 69) alors que la concurrence s'affaiblit au cours de la période des faits.

Au plan de la tarification, on observe des similitudes frappantes, telles que l'adoption d'une première minute indivisible, cette première minute étant suivie de paliers dont la durée augmente, par exemple à 30 secondes pour Orange et SFR (point 296). C'est globalement la hausse des tarifs, puis leur stabilisation, qui est démontrée. Evidemment, il s'agit là d'un parallélisme de comportement et, comme le rappelle le Conseil (point 234), « *la constatation d'un parallélisme de comportement ne suffit pas à elle seule à démontrer l'existence d'une entente anticoncurrentielle* »⁴. Cependant, en tant qu'élément du faisceau d'indices, le parallélisme de comportement peut légitimement être retenu. Couplé avec les documents internes faisant référence à l'existence d'une entente, la constatation d'un parallélisme de prix aboutissant à un système tarifaire largement défavorable aux consommateurs pourrait suffire à condamner les opérateurs de téléphonie mobile pour entente.

Dès lors, et contrairement aux palaces parisiens, une entente existe dans le cas des téléphones mobiles. Du point de vue de l'analyse des effets anticoncurrentiels des échanges d'informations, les conséquences de cette distinction sont importantes.

2. Le rôle joué par les échanges d'informations

Dans le cas des mobiles, même sans considérer l'échange d'informations, nous avons vu que les motifs de penser qu'une entente existait entre les opérateurs étaient importants. A ce titre, les échanges d'informations doivent être envisagés comme support potentiel du mécanisme anticoncurrentiel – et participent donc pleinement à l'élaboration du faisceau d'indices. Cela suppose que l'on précise la nature des informations échangées et que l'on établisse si ces informations pourraient présenter un caractère de renforcement de l'entente.

En l'occurrence, les informations échangées portaient sur les ventes et les résiliations effectuées par les opérateurs, en données mensuelles (point 29). Dans le cadre d'une entente

⁴ Jurisprudence établie à l'issue de l'affaire « *Pâte de bois* » (*Wood Pulp*), Décision de la Commission européenne du 19/12/1984, n° 85/202/CEE.

sur les parts de marché, il est évident que ces informations présentent un intérêt particulier. La littérature sur la collusion dynamique montre bien que la stabilité d'une entente dépend de la capacité de ses membres à détecter rapidement les stratégies de déviation de l'équilibre collusoire et à les sanctionner. Or les échanges de données concernant les ventes et les mouvements de clientèle permettent de reconstituer l'évolution éventuelle des parts de marché des opérateurs et de détecter ainsi si l'un d'entre eux a adopté une stratégie plus agressive que la stratégie collusoire commune pour tenter de détourner à son seul profit la concurrence restreinte. Le fait que les données soient échangées mensuellement permet également de réduire la possibilité d'un profit de déviation conséquent puisque la détection d'une déviation de l'accord sera plus rapide.

On trouve dans la décision du Conseil des éléments qui se réfèrent indirectement à ces enseignements de la littérature sur la collusion dynamique. Ainsi est-il mentionné, point 181, « *les échanges d'informations mis en cause dans le cas d'espèce jouent donc un rôle de premier plan en fournissant à chacune des entreprises la capacité de détecter les comportements des autres opérateurs* ». Il est également précisé, point 278, que « *les opérateurs disposaient, grâce à l'échange régulier d'informations relatives aux parts de marché en ventes brutes [...] d'un instrument de surveillance* », ce qui est appelé *monitoring* (pilotage ou contrôle) dans la théorie des jeux répétés.

La nature des échanges d'informations conduit donc à souligner leur rôle actif dans la stabilité de l'entente en cause sur les parts de marché. En cela, l'échange d'informations devient ici indissociable de l'entente elle-même. C'est ce que signifie le Conseil en faisant référence à l'arrêt Aalborg⁵, et plus précisément à son point 281, qui indique qu'un échange d'informations enfreint l'article 85(1) du Traité CE « *lorsqu'il constitue le support d'un autre mécanisme anticoncurrentiel* ». Cependant, les informations échangées dans l'affaire Aalborg portaient sur les prix, ce qui constitue une différence sensible avec la situation des téléphones portables. Les travaux d'économie théorique sur les échanges d'informations ne fournissent en effet pas de justification pleinement valable à l'échange de ce type de données en prix⁶.

Cependant, c'est surtout la jurisprudence communautaire dite des tracteurs anglais qui est invoquée par le Conseil⁷. Or il s'agissait là de la première affaire dans laquelle la

⁵ Arrêt C-204/00 du 7 janvier 2004.

⁶ Voir Kühn K.-U. et Vives X. (1995), « Information Exchanges Among Firms and their Impact on Competition », Working Paper, European Commission (DG IV).

⁷ Il s'agit de la Décision de la Commission européenne du 17 février 1992, n°92/157/CEE, « UK Agricultural Tractor Registration Exchange » et des arrêts consécutifs de la CJCE : Arrêt « Fiatagri UK Ltd et New Holland

Commission européenne condamnait un échange d'informations qui, à la fois, ne portait pas sur les prix et ne constituait pas non plus le support d'un quelconque mécanisme anticoncurrentiel. En cela, cette jurisprudence fait toujours débat chez les économistes car elle pourrait mener à prêter à un échange informationnel une motivation anticoncurrentielle qu'il n'a pas nécessairement. Dans le cas des téléphones qui nous occupe ici, la littérature statique sur les échanges d'informations indiquerait ainsi que la transmission des données résulte d'un mécanisme non coopératif⁸. Bien entendu, cette absence de volonté anticoncurrentielle ne saurait être soutenue ici, du fait qu'il existe précisément une entente, prouvée par d'autres éléments que le simple échange d'informations. Dans une situation comme celle-ci, ce n'est pas réellement l'échange d'informations qui paraît condamnable en lui-même, mais c'est le fait qu'il devienne indissociable de l'entente qui existe par ailleurs qui doit en amener l'interdiction. On retrouve bien ici, même si les informations ne portent pas sur les prix, l'idée développée dans l'arrêt Aalborg (*op. cit.*).

Dans le cas des téléphones mobiles, une entente existant, l'échange d'informations apparaît comme un indice complémentaire de l'existence de cette entente et, en quelque sorte, comme une circonstance aggravante de l'accord de volonté des entreprises incriminées, du fait de la surveillance de l'accord qu'il autorise et renforce.

Pour les palaces parisiens, la situation est très différente puisque le Conseil reconnaît l'absence d'entente. Il faut alors se demander si la nature des informations échangées permet réellement de craindre des effets négatifs sur la concurrence. Les palaces échangeaient des informations relatives au taux d'occupation, à l'origine géographique de la clientèle et au revenu moyen par chambre et par chambre disponible, ce revenu moyen étant obtenu en rapportant le chiffre d'affaires au nombre de chambres concernées.

Il est à noter qu'aucune entente n'étant démontrée, et les informations échangées ne concernant pas directement les prix (mais des moyennes de recette, sachant que les tarifs peuvent différer considérablement d'une chambre à l'autre), la référence utilisée en premier lieu par le Conseil est celle des tracteurs anglais, avec les interrogations induites que nous avons soulevées. De façon complémentaire, le Conseil en appelle également à deux autres de

Ford Ltd », Affaire T-34/92 du 27 octobre 1994 et Arrêt « *John Deere Ltd* », Affaire T-35/92 du 27 octobre 1994.

⁸ Dans le cas d'un oligopole en prix pour des biens substituables, même différenciés, les firmes sont en effet incitées à échanger non coopérativement les informations portant sur la demande des consommateurs, situation dont on peut penser qu'elle convient au cas des mobiles. Sur ce résultat, voir par exemple Vives X. (1984), « Duopoly Information Equilibrium : Cournot and Bertrand », *Journal of Economic Theory*, 34, 71-94.

ses décisions : celle sur la distribution des carburants sur autoroute⁹ et celle sur le transport scolaire de la ville de Grasse¹⁰. Or ces deux décisions sont des cas très différents de celui des palaces : il s'agissait d'un échange d'informations sur les prix, très précis, régulier et nominatif pour les carburants, tandis que l'autre était un échange d'informations dans le cadre d'un appel d'offre pour un marché public. Ces deux types d'échange d'informations sont évidemment anticoncurrentiels en eux-mêmes et devraient être sanctionnés en tant que tels. Ici, rien d'équivalent et qui permette de préciser, comme le fait le Conseil au point 200, que : *« dans un fonctionnement concurrentiel du marché, chaque opérateur aurait en effet intérêt à garder certaines de ses informations secrètes, afin de ne pas dévoiler ses options stratégiques à ses rivaux. L'échange, ne peut dès lors se comprendre que dans l'intérêt de ces données et l'avantage que chacun trouve à participer à une surveillance mutuelle réduisant l'intensité concurrentielle du marché »*. Cette phrase trouve une justification théorique dans la littérature sur la collusion dynamique, c'est-à-dire lorsque l'échange d'information est le support d'une entente anticoncurrentielle. Lorsque ce n'est pas le cas, comme dans l'affaire des palaces parisiens, on peut au contraire se référer à la théorie statique des échanges d'informations qui montre bien que des échanges de certaines informations sont possibles sur un marché de concurrence oligopolistique, car ils permettent d'améliorer individuellement les choix stratégiques des entreprises. Dès lors, généraliser le mécanisme précédent conduit à nier tout un pan de la théorie économique des échanges d'informations.

3. Evaluation des dommages aux consommateurs et à l'économie

Un vecteur plus sûr pour déterminer les risques induits par l'échange des données par les palaces est d'évaluer quels pourraient être les dommages supportés par les consommateurs et par l'économie dans son ensemble. Or il s'agit en l'espèce d'un marché très particulier. La détermination du marché pertinent effectuée par le Conseil indique bien que l'offre des palaces est caractérisée par un ensemble de critères : adresse prestigieuse, personnel nombreux, ensemble de services annexes de luxe, restaurant de prestige, proportion de suites élevées dont certaines très prestigieuses (point 142). C'est donc d'un marché de luxe qu'il s'agit et qui relève en cela d'une analyse économique particulière, notamment en raison de la très faible élasticité-prix de la demande des consommateurs. Le Conseil indique d'ailleurs,

⁹ Décision du Conseil de la concurrence n° 03-D-17 du 31 mars 2003.

¹⁰ Décision du Conseil de la concurrence n° 04-D-43 du 8 septembre 2004.

point 216, que les palaces « *sont en concurrence entre eux pour capter une clientèle relativement peu sensible au prix, à tout le moins pour la partie loisir de cette clientèle*¹¹. [...] Surtout, ils doivent se différencier du reste de l'hôtellerie de luxe afin de pouvoir soutenir une politique de prix élevée, un déclassement de leur offre pouvant les entraîner dans une spirale négative de baisse de fréquentation et de prix ».

Les échanges de données concernant les taux d'occupation et la répartition géographique de la clientèle prennent place dans une conjoncture dramatique qui a particulièrement touché les palaces parisiens – les attentats du 11 septembre 2001 aux Etats-Unis. L'origine étrangère de l'immense majorité des clients des palaces (à 90 %) et surtout nord-américaine (à 41 % en 2001 pour les hôtels George V, Meurice et Ritz) explique bien les tensions sur la demande qui se sont produites. Ces tensions auraient pu conduire, par un mécanisme classique d'ajustement de l'offre et de la demande, à une baisse des prix. Le cas s'était déjà produit historiquement lors de la guerre du Golfe en 1990. Or cela avait à l'époque nuit à l'image de prestige de certains établissements de prestige, qui avaient par la suite eu des difficultés sérieuses à retrouver leur positionnement de luxe (point 31).

Cet effet n'est pas très surprenant. La concurrence, dans le domaine du luxe, ne se produit évidemment pas sur les prix. Tout est affaire de qualité et d'image, ce que le Conseil reconnaît dans une certaine mesure dans sa définition du marché pertinent dont il exclut une immense majorité des 120 hôtels quatre étoiles et quatre étoiles luxe. Il faut ajouter à cela que des services de très haut luxe comme le sont ceux proposés par les palaces parisiens représentent des coûts fixes d'un montant tel qu'il est difficile pour les établissements de consentir des baisses de prix qui soient très fortes, sauf bien entendu à réduire la qualité des services fournis, ce qui serait alors un renoncement pur et simple à la dénomination de palace.

Dans le cas des palaces parisiens, il est donc complexe de considérer que les consommateurs aient pu être lésés par l'échange d'informations en cause. Ce dernier a probablement permis d'avoir une meilleure connaissance des conditions du marché en crise et à ce titre a dû permettre aux palaces de gérer intelligemment le choc exogène sur la demande en évitant une guerre de prix. Cependant, une telle guerre de prix, si elle aurait indubitablement nuit aux hôteliers, n'aurait pas nécessairement profité aux consommateurs, car « *une large part de la clientèle des palaces est peu sensible au niveau du prix, voire insensible pour la frange la plus fortunée* » (point 31). C'est un point que l'on peut aisément

¹¹ Clientèle de loisir dont il faut préciser qu'elle est toujours assez largement majoritaire (point 27).

comprendre en observant les tarifs pratiqués pour les suites, qui varient entre 6 000 et 14 300 euros par nuit (point 36), de même que les prix moyens des chambres qui sont, en 2001, supérieurs de 80 % dans les palaces par rapport aux hôtels grand luxe (point 25). Il est difficile de dire non seulement qu'il s'agit d'une consommation du produit pour son usage ou ses qualités intrinsèques, mais également qu'une limitation des baisses de prix constitue une confiscation du surplus des consommateurs.

Au plan de l'économie dans son ensemble, l'effet net apparaît encore plus nettement favorable. Compte tenu de la composition de la clientèle, à 90 % étrangère, il s'agit d'un secteur dont le solde net de l'activité favorise l'économie nationale. Le Conseil note lui-même que « *le dommage à l'économie ne peut donc être qualifié de très important* » (point 297), mais il fonde sa sanction sur la nature anticoncurrentielle de l'échange d'informations (point 296). Comme cela a été exposé ici, nous pensons à l'inverse que l'absence de dommages à l'économie aurait pu utilement présider au choix du Conseil. En conséquence, la sanction du Conseil semble en demi-teinte : évaluées en pourcentage du chiffre d'affaires, les amendes sont plutôt faibles : de 0,15 à 0,2 % selon les établissements ; mais en valeur monétaire, ce sont tout de même 709 000 euros qui sont réclamés par le Conseil aux six palaces parisiens.

Les sanctions pécuniaires infligées aux opérateurs de téléphonie mobile sont plus lourdes : 534 millions d'euros en tout, soit 3,1 % du chiffre d'affaires pour Orange et SFR et 1,8 % pour Bouygues, ce dernier ayant bénéficié de circonstances particulières (entrée plus tardive sur le marché, part de marché plus faible et rentabilité inférieure à celle des deux autres opérateurs). L'échange d'informations étant comme nous l'avons vu indissociable de l'entente, on peut regretter que les amendes soient différenciées pour les deux pratiques (points 341 à 346). Cela permet par ailleurs de noter qu'en valeur relative, Bouygues se trouve par conséquent plus lourdement sanctionné pour l'échange d'informations, cette amende représentant 38 % de la sanction globale, alors qu'elle n'est que de 19 % pour Orange et SFR.

En dépit de ces chiffres importants, et contrairement à ce qu'indique Orange qui « *conteste la sanction infondée et gravement disproportionnée* »¹² et SFR qui se dit « *profondément choquée de la décision* »¹³, il faut tout de même souligner que l'application de la loi NRE permettait théoriquement que l'on aille jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires. Or, si les dommages à l'économie ne sont pas évidents dans le cas des palaces, ils sont au contraire indiscutables dans le cas présent. L'UFC Que Choisir les chiffre en effet à 1,2

¹² Communiqué de presse du 1^{er} décembre 2005.

¹³ Voir *Flash Actu* sur le site Internet de SFR.

milliards d'euros. Compte tenu de l'importance colossale des dommages et de la gravité particulière des pratiques d'entente horizontale, il n'est pas immédiat que la sanction soit effectivement disproportionnée, le choix d'un recours en appel étant alors une stratégie risquée des opérateurs de téléphonie mobile¹⁴.

Dans les deux décisions du Conseil, des échanges d'informations sont en cause et font l'objet de sanctions sévères, les critères d'analyse du Conseil étant assez proches dans les deux affaires. Pourtant, si les échanges d'informations offrent incontestablement un soutien à une entente grave dans le cas des mobiles, ils restent indépendants d'un tel mécanisme anticoncurrentiel dans le cas des palaces. A ce titre, la théorie économique ne conduit pas à les appréhender de la même manière.

En tant que mécanisme de surveillance d'une entente sur les parts de marché, l'échange d'informations réalisé par les opérateurs de téléphonie mobile ne saurait être distingué de l'entente elle-même. Une condamnation jointe, sans distinguer des montants d'amende spécifiques pour l'échange d'information aurait sans doute été préférable compte tenu des enseignements de la littérature sur la collusion dynamique. Cela dit, cette réflexion ne remet aucunement en cause la décision, la gravité des pratiques justifiant nous semble-t-il très largement la sévérité du Conseil. L'ampleur des dommages à l'économie relance par ailleurs les interrogations sur l'opportunité de doter le droit français d'un système de *class actions* à l'américaine, les utilisateurs de mobiles ne pouvant pour l'instant pas, pour une large partie d'entre eux, être l'objet d'indemnisations.

Dans l'affaire des palaces parisiens, les échanges d'informations en cause sont d'une gravité infiniment moindre, aucune entente n'ayant été développée sur leur base. Les apports de la théorie statique sur les échanges d'informations pourraient donc être utiles, même s'il s'agit ici d'une concurrence très particulière qui ne relève pas des modèles d'oligopoles classiques (Bertrand ou Cournot). C'est donc plus vraisemblablement au regard du préjudice subi qu'il aurait été souhaitable d'évaluer la sanction nécessaire. Or les dommages à

¹⁴ A moins que les opérateurs ne puissent obtenir une annulation de la décision en raison des fuites survenues dans la presse, comme cela avait été le cas pour la décision concernant la distribution des carburants sur autoroutes (*op. cit.*), annulée par la Cour d'appel de Paris par l'arrêt du 9 décembre 2003 et confirmée par l'arrêt du 25 janvier 2005 de la Cour de cassation.

l'économie ne sont, à tout le moins, pas prouvés. A ce titre, on peut rester interrogatif sur l'opportunité même d'une sanction pécuniaire.

Par corollaire, cette affaire des palaces soulève la question de l'affectation optimale des ressources de l'autorité. Selon la presse, une quarantaine de fonctionnaires ont été mis à contribution pour les perquisitions des palaces¹⁵. Alors que les autorités tentent actuellement de développer des moyens d'action négociée avec les entreprises (procédures de transaction et d'engagements)¹⁶ pour rationaliser l'utilisation de leurs ressources rares, on peut légitimement être surpris que leurs moyens soient affectés à une affaire qui semble somme toute assez mineure. Evidemment, on connaît l'origine de cette enquête, qui est l'émission de télévision *Capital*, diffusée le 18 novembre 2001 sur M6, ce qui a dans une certaine mesure contraint les autorités à intervenir du fait du caractère public de l'affaire. Cependant, compte tenu des spécificités très particulières de ce secteur de haut luxe, et donc du faible impact prévisible sur le bien-être économique, peut-être aurait-on pu opter pour une forme de rappel à l'ordre avec demande de cessation immédiate des pratiques, accompagnée d'une communication adéquate en direction des médias.

¹⁵ *Le Monde*, édition du 30 novembre 2005.

¹⁶ Sur ces nouveaux instruments de la politique de concurrence, voir les Ateliers de la concurrence de la DGCCRF du 7 décembre 2005.